**《情绪解压与赋能团队》**

主讲：顾樱英老师

**【课程背景】**

后疫情时代，销售管理者往往背负着整个企业业绩考核的压力，如何在客观大环境竞争压力大的时候，获得更多的业务量，不仅需要调整好自己的情绪，化压力为动力，找到更多完成指标的可能性，更重要的还是要赋能团队成员减少情绪内耗，勇于挑战目标是每一位销售管理者需要了解和掌握的技能。本课程通过积极心理学、情绪动力学的理论分析，结合各类销售管理者压力情境，让大家更多的了解自己和团队成员的状态，通过觉察日记等掌握改善行为的工具，最终有效提升团队的销售业绩，达成组织目标。

**【课程收益】**

1. 用正确、理性的认知模式管理压力与不良情绪；
2. 掌握情绪与压力的自我管理方法与技巧；
3. 自我赋能，焕发工作的热情，建立融洽的内外关系

4. 影响和赋能团队，激活团队活力，达成目标

**【课程特色】**

激情洋溢 | 互动性强 | 案例丰富 | 贴近实际 | 深入浅出 | 逻辑性强

**【课程对象】**

销售管理者

**【课程时长】**

1.5天（6小时/天）

**【课程大纲】**

1. **认识销售工作中的压力**

* 什么是压力？销售管理工作中的压力有哪些？
* 压力测试，探索压力源，找到核心发力点
* 释放压力，通过转念提升行动力

1. **察觉销售工作中的自我情绪变化**

* 情绪ABC理论
* 负面情绪的积极意义
* 打破限制性信念：
  1. 目标不可能达成
  2. 客户很难搞
  3. 大环境太差了

1. **常见释放情绪的有效方法**

* 转念方法：松规条日记，觉察日记
* 九宫格：放松/偷时间/提升效能
* 视觉法：画下来/写出来

1. **自我赋能，提升行动力**

* 三不法则：不压抑、不逃避、不控制
* 三步法则：觉察、分析、接纳、释放
* 丰盛日记：看见自己的销售优势，我拥有。。。。
* 人生平衡轮：无行动、不幸福

1. **激发团队活力**

* 3F倾听法：分清事实、观点和感受

用事实说话

同理心的树立：对方的感受是什么

求同存异的观念树立：从yes but到yes and

* 强有力提问法：是赋能而非审问

开放型

未来型

如何型

刻度化

* 高效的反馈法

重复和澄清

释义和赞美

案例分析：提案失败后，成员很沮丧，管理者在哪些部分做的比较好

1. **在工作中找到“心流“状态**

* 适宜的工作氛围
* 喜欢且有挑战的工作内容
* 沉浸式的时间：90-120分钟

团队共创：找到销售工作中的“心流“内容，进行周工作的安排

1. **总结回顾&下一步行动计划**

**停止做**

**保持做**

**开始做**

课后一个月后复盘与跟踪工作坊：3小时左右

选择实际案例分享：

成功案例分享：

哪些方面我们做的很好，我们做对了什么？

哪些方面我们需要改进，我们做错了什么？

哪些方面经过调整，可以做的更好？

失败案例分享：

哪些方面我们做的很好，我们做对了什么？

哪些方面我们需要改进，我们做错了什么？

哪些方面经过调整，可以做的更好？

世界咖啡团队共创：下一步改进以及行动计划